

O mercado de crédito de curto prazo às empresas industriais.

As empresas de pequeno e médio porte encontram muito mais dificuldades em obterem financiamento de curto prazo. No entanto, os maiores obstáculos apontados não são as elevadas taxas de juros.

De acordo com recente pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria, CNI, as pequenas e médias empresas industriais, PME's, encontram muito mais obstáculos para o financiamento de curto prazo junto ao mercado financeiro do que as de grande porte.

Em pelo menos três aspectos, foram identificadas disparidades entre empresas de pequeno e médio porte e as grandes: o tipo de agente financeiro, o prazo e a frequência média das operações e o número de instituições consultadas antes da assinatura de um contrato.

No que se refere ao tipo de agente financeiro, mais de 80% das grandes empresas pesquisadas declaram ter entre os bancos privados nacionais seus principais provedores de crédito de curto prazo. Em contrapartida, menos de 60% das pequenas e médias empresas, PME's, afirmaram recorrer primeiro aos bancos privados para o mesmo fim. **As empresas de factoring representam a principal alternativa no acesso ao crédito de curto prazo para 8,5% das empresas de menor porte do país.**

Um terço das grandes empresas indicou que o prazo médio de suas operações excede os 90 dias, contra apenas 13,4% das empresas de pequeno e médio porte. No outro extremo, 30,8% das empresas de pequeno e médio portes declaram prazos médios inferiores a 30 dias, contra 19,3% das grandes empresas. No caso das PME's, principalmente quando utilizam **factoring**, os custos financeiros são maiores, fato que exige redução do tempo dos empréstimos.

A frequência com que as empresas tendem a recorrer ao financiamento de curto prazo também diferencia as grandes das pequenas e médias empresas. Embora mais de um terço delas – independente do porte – declarassem fazer uso

esporádico do recurso, 39,8% das empresas de menor porte afirmaram realizar mais de três operações por mês, em contraste com 26,5% das grandes indústrias.

Outro aspecto relevante, que diferencia a postura das empresas frente ao mercado de crédito é a acentuada disparidade no número de instituições consultadas previamente à contratação de empréstimos.

Entre as grandes empresas pesquisadas, 82% delas declararam consultar três ou mais instituições financeiras antes de optar por um determinado contrato de empréstimo. Já entre as PME's, o número de consultas tende a ser menor: apenas 48,8% das empresas consultaram três ou mais instituições; um terço delas se limitou a aferir as condições oferecidas por apenas dois provedores de crédito.

A pesquisa ainda acusou que, as três formas de financiamento mais citadas, foram: Conta Garantida/Cheque Especial, Desconto de Duplicatas e linhas específicas para Capital de Giro. Essas foram as preferidas de 54,2% das grandes empresas, enquanto a Conta Garantida e o Cheque Especial foram as respostas mais recorrentes das PME's. Contudo, o maior contraste foi observado no recurso ao desconto de cheques, instrumento tipicamente usado por empresas de menor porte: 19,8% das PME's utilizam este instrumento contra apenas 2,4% das grandes empresas.

Por fim, observou-se certa similaridade nos diagnósticos feitos por PME's e grandes empresas acerca das dificuldades na obtenção de crédito. As três respostas mais frequentes em ambos grupos de empresas foram as exigências de garantias reais, de documentos na renovação de cadastros e de reciprocidade. Um fato interessante foi a pouca importância dada à taxa de juros elevada. Sinal de que a indústria já incorporou os custos financeiros em suas despesas correntes.